

# 生命保険会社の経営破綻(3)

武 田 久 義

- 一. はじめに
- 二. 生命保険会社の経営破綻と処理
  - (1) 日産生命保険相互会社
  - (2) 東邦生命保険相互会社
  - (3) 第百生命保険相互会社
  - (4) 大正生命保険株式会社
  - (5) 千代田生命保険相互会社
  - (6) 協栄生命保険株式会社
  - (7) 東京生命保険相互会社
- 三. 経営破綻の原因
  - (一) 保険料率の設定に関連する問題
    - (1) 保険料率について
    - (2) 逆ザヤの発生
  - (二) 商品政策における問題 (以下本号)
    - (1) 商品政策の変質
    - (2) 一時払い養老保険 (以上本号)
- 四. 経営破綻への対処
- 五. 経営破綻とその対処の意味するもの

## (二) 商品政策における問題

1973年の第一次石油危機後、日本経済は低成長へ移行した。一方、その中でインフレが進行した。そして、個人の金融資産は増大し続けた。このように、日本の社会に以前までとは異なった変化が生じていた。そして1980年代

以降、生命保険事業を取り巻く環境は、自由化、国際化、高齢化へ向けて急速に変化した<sup>1)</sup>。

以上のような環境の変化、とくに金融自由化の流れの中で、国民の生命保険に対するニーズに変化が見られるようになった。それは、生命保険の本来的な保障機能に加えて、現代の生命保険そのものに内在的に存在していた貯蓄機能に関するニーズであった。そして生命保険会社はこのニーズに対応した。それは、商品政策において貯蓄機能を重視した商品として登場した。その結果として生命保険の伝統的な保障機能ばかりでなく、いやむしろそれを修正したり、あるいは根本的に性質が異なるような貯蓄機能を重視した商品が登場したのである。それは、従来の商品政策の変質とも評価できるほどのものである。そして貯蓄機能を重視した商品政策は、一面においては保険加入者の経済的保障を増大させるとともに生命保険会社の業績を向上させた。しかしそれは、長期的に見れば、生命保険事業に対して致命的とも言うべき悪影響を及ぼすというマイナスの側面も有していた。すなわち、生命保険事業における保障から金融を重視する変化を導き、そのことが結果的に生命保険に対する「信頼」を喪失させたという意味においてである。

本来、生命保険は保障機能をその中核的役割としてしている。そして貯蓄機能は、その保障機能に包み込まれたものとして存在している。それは、保障機

---

1) 唐笠昌夫氏は、当時の変化を次のようにまとめている。(生命保険新実務講座編集委員会編、『生命保険新実務講座(4)』1990年、有斐閣、11頁以下。)

(1) 経済構造の変化

- ①高度成長経済から安定成長経済への転換と安定成長経済の定着
- ②市場金利の低下と低金利状態の定着
- ③個人金融資産の増大を背景とする金利選好意識の高まり

(2) 社会構造の変化

- ①高齢化社会の到来
- ②高学歴化の進展
- ③女性の社会進出

(3) 産業構造の変化

- ①経済のサービス化、ソフト化の進展
- ②エレクトロニクス技術の革新等による高度情報化社会の到来
- ③金融の自由化、国際化の進展

能を確かなものとするとともに、保障をより充実させたものとするためのものとしてである。しかし、一時的にはあるが、この二つの機能のウェイトが逆転した。そして、他の金融機関との提携もまたそれを増幅させた大きな原因となった。そこでは、生命保険商品の販売における主導権を他の金融機関に握られ、生命保険の本来的な保障機能よりもむしろ貯蓄機能が前面に押し出されていった。そして、生命保険が金融商品の一つとして、変質させられていくこととなったのである。

### (1) 商品政策の変質

まず最初に、生命保険における商品政策の変化の概略について、見ておくでしょう。

日本の生命保険事業においては、商品種類としては「養老保険」が長い間中心的位置を占めてきた。戦前は、創業当初に終身保険を主力とした一時期があったが、その後養老保険が中心となった。養老保険と定期保険を組み合わせた「定期付き養老保険」は、1948年に初めて2倍型が発売された。しかし、養老保険が依然として中心的な位置を占めていた。1950年度の個人保険新契約高における養老保険の占率は、件数で83%、保険金額で84%であった。これに対して定期付き養老保険の占率は、同じく4%および8%と、わずかであった。1955年度においても、養老保険は件数で75%、保険金額で85%であったが、定期付き養老保険は件数、保険金額ともに2%であった。このように、長期にわたって養老保険が絶対的な地位を占めていたのである。

ところで、不十分ながら、1955年頃からニーズに合わせた消費者志向の商品政策が展開されるようになった。当時、「少ない負担で大きな遺族保障を」という強い社会的ニーズが生まれていた。このような環境を反映して、それまで養老保険が中心であった個人保険の商品政策において、修正がなされるようになった。そして1959年に3倍型の定期付き養老保険が発売された。この定期付き養老保険は、それまでの生命保険の常識的な保障の規模に対する革命的な変化とも言うべきものであった。そしてその後、高い倍率を付加し

た定期付き養老保険が徐々に各社の主力商品となっていくた。しかし、それでも、1965年度の個人保険の新契約件数のうち、養老保険の占率は49%、定期付き養老保険は21%であった<sup>2)</sup>。このように、1950年代後半においても養老保険が主力であったが、定期付き養老保険が徐々に拡大してきた。そしてこれ以降、大型化・多様化が進行した。とくに1965年頃以降は、危険の大型化とインフレのもとでの所得の上昇を反映して、定期部分は高倍率となった。これと災害保障が組み合わされて、次々と高倍率の大型保障商品が開発された<sup>3)</sup>。

5倍型の定期付き養老保険は1968年に一部で発売されていたが、1969年以降、各社がこれにならい、大型保障ブームが起こった。その後1974年には10倍型、15倍型が発売され、20倍型、25倍型と高倍率化は極限に達した。そして養老保険に代わって定期付き養老保険が主力の座に着いた。それは、新契約件数では1969年、そして新契約高では1965年のことであった。養老保険から定期付き養老保険へのこのような変化を通じて、保険会社が従来もっていた保障金額のスケールの通念は大きく塗り替えられた<sup>4)</sup>。これらの高い保障は、たしかに社会のニーズに対応したものであり、国民に頼もしい生命保険という認識を与えた側面は否定できない。しかし、他方でそれは、保険の保障性とは異質のイメージを醸成したのではないと思われる。すなわち、比較的少額の保険料でもって万一の場合には高い保険金を取得することができることからくる、様々な問題に関連するものである。

以上見てきたように、1960年代後半以降の生命保険の中心は「万一の場合の生活保障」であり、商品としては「定期付き養老保険」が主力であった。それが1970年代後半の安定成長期にはいると「医療費・入院費」「教育・結婚資金」「貯蓄」「老後の生活資金」等と多様化した。そして「生存給付金付き定期保険」「個人年金保険」が主力となり、1980年代には「終身保険」が

2) 同書、5頁および6頁。

3) 安川勤、「商品開発の新潮流」（関要編、『変貌する生命保険』、昭和62年、金融財政事情研究会所収。）30頁。

4) 篠原新衛、「巨大化する生命保険事業」（関要編、同書所収。）6頁。

進展した<sup>5)</sup>。そして1983年頃以降定期付き終身保険が急速に伸び、定期付き養老保険に取って代わった。また個人年金は1960年以降発売されていたが、1980年代に入って経済が安定成長の時代に入りインフレも沈静化し、高齢化社会の進展、公的年金財政の逼迫等を背景に関心が高まった。銀行、信託、証券等の金融機関も個人年金市場に参入したほか、簡易保険も1981年に従来の郵便年金を改訂した個人年金保険を発売した<sup>6)</sup>。

このように、1970年代の後半頃から国民の生命保険に対する多様なニーズに対応して新たな商品が数多く開発された。それは「商品開発のニューウェーブ」と呼ばれるほどであった。保険審議会答申においても新しい商品についての検討が行われ、それに基づいて新たに商品が開発されたり改善されたりした。たとえば、1972年6月および11月の保険審議会答申において無配当保険、変額保険、変額個人年金、疾病保険、個人定期保険等の導入についての答申がなされた。そして1975年6月には、物価指数定期保険、中途増額制度、転換制度、変額保険の導入について答申が行われた。また、1985年5月の答申においては、「今後とも、国民のニーズを的確にとらえた新商品の開発・普及、既存商品の再検討・改善に努めるべきである」という商品種類の多様化について指摘がなされ、さらに「民間医療保険へのニーズは増大・多様化していくものと思われ」という判断のもとに、新しい医療商品の開発に対しても指摘がなされた<sup>7)</sup>。

以上のようにこの時期多様なニーズが噴き出していたのであるが、生命保険業界は商品政策のなかでこのようなニーズの変化に対応したのである。本稿では、貯蓄ニーズへの対応について述べる。

1970年代の後半から郵便年金の新設、農協の適年参入、財形個人年金の導入、個人年金優遇税制等があり、生命保険業界内では関連会社や財産利用方

5) 『インシュアランス生保版』1985年1月1日号。

6) これまでは、商品政策は大型保障路線で、老後保障ニーズに対しては倍率操作で対応してきたと思われる。それが大きく転換した。(『インシュアランス生保版』1985年4月18日号参照。)

7) 安川勤，前掲論文，42頁以下。

法書に関する規制の緩和があったが、これらはどれも多少とも保障から貯蓄への市場変化に関連したものであった。そして保障から貯蓄への変化は、金融業界全体のなかでの競合に巻き込まれるという意味で、従来の業界の枠から大きく飛び出さざるをえなくなった<sup>8)</sup>。このような中で、資産の安全性（支払いの確実性）が第一義といった生保独自の価値観（建前）が既に説得力を失い、他の金融商品等との比較の中での有利性・利便性が唯一の選別材料として問われるようになった<sup>9)</sup>。それとともに、単に生活の危機に備えるのみだけでなく、より積極的に生存保障商品が財産形成にまで活用されるようになってきたのである<sup>10)</sup>。

このように、保障ニーズのみならず貯蓄ニーズが強力にかたちを現してきつつあったのであるが、このような保障における変化の背景としては、まず第一に「金融の自由化・国際化」があった。そしてそれと同時に、日本における高齢化社会の到来が金融自由化を要請したという側面についても一言指摘しておきたい。そこでは、年金を含めストックで生計を立てる人が増えれば、金利選好のニーズがますます高くなることは必然である。また、核家族化の進行等によって個人の孤立化現象＝自己責任主義の台頭がみられるが、こうした風潮の中で育った世代が増加するにつれて商品や企業の選別行動に質的な変化が現れつつあった、ということである<sup>11)</sup>。

さて、以上のような大きな変化の背景をなした「金融の自由化・国際化」についてである。1984年、金融の自由化・国際化の中で、国民の金利選好意識が異常なまでに高まった。そしてその少し前、すなわち1980年頃から、「一億総財テク時代」と言われるほど、顧客の金利選好意識が高まったと言われている<sup>12)</sup>。そして生命保険会社は、国民の金利選好意識に敏感に対応し

---

8) 今村金弥, 「夜明け前の60年代を生きる生保業界」(『インシュアランス生保版』1985年1月1日号所収。)

9) 正田文男, 「これからの生命保険事業」(『インシュアランス生保版』1985年1月1日号所収。)

10) 石田重森, 「生命保険業界をめぐる多角的競争」(『インシュアランス生保版』1985年6月27日号所収。)

11) 正田文男, 前掲論文。

た。

ここで、個人の金利選好意識の高まりについて、簡単に見ておきたい<sup>13)</sup>。

(表1) 個人金融資産残高の推移(単位:10億円, %)

	46年度末	50年度末	55年度末
現金通貨	4,633 (4.9)	9,143 (5.0)	13,425 (3.8)
要求払預金	9,762 (10.4)	19,433 (10.7)	26,728 (7.6)
定期性預金	39,093 (41.7)	87,389 (48.3)	181,575 (51.9)
民間金融 機関預金	29,439 (31.4)	62,826 (34.7)	119,625 (34.2)
郵便貯金	9,654 (10.3)	24,563 (13.6)	61,950 (17.7)
信託	4,963 (5.3)	10,372 (5.7)	21,016 (6.0)
保険	11,425 (12.2)	22,534 (12.4)	47,108 (13.5)
有価証券	23,835 (25.4)	32,243 (17.8)	60,268 (17.2)
公社債	5,774 (6.2)	12,872 (7.1)	29,185 (8.3)
国債	447 (0.5)	1,098 (0.6)	10,719 (3.1)
金融債	3,347 (3.6)	7,250 (4.0)	12,610 (3.6)
株式	16,524 (17.6)	16,893 (9.3)	25,956 (7.4)
投資信託	1,538 (1.6)	2,477 (1.4)	5,128 (1.5)
合計	93,711 (100.0)	181,115 (100.0)	350,120 (100.0)

(資料) 日本銀行: 資金循環勘定応用表, 経済統計月報。『インシュアランス生保版』1982年1月1日号。

(注) 1. ( ) 内は金融資産残高に占める構成比。

2. 株式は市場価格による。

このように個人金融資産残高は高まり、それに応じて国民の貯蓄指向は高まると見られるのであるが、国民は貯蓄行動において何を基準としたのであろうか。国民の貯蓄行動における変化を、(表2)の中で見ることしよう。

(表2) 貯蓄を増やす場合の選択基準 (各項目の単位は%)

年	収益性	安全性	流動性	その他・不明
1977	22.9	41.9	26.9	8.3
1978	22.8	42.2	27.0	7.9
1979	24.7	43.1	24.9	7.2
1980	24.8	40.5	27.1	7.6
1981	27.7	38.7	24.4	9.2
1982	25.6	41.1	24.7	8.6
1983	29.2	38.1	24.2	8.6
1984	32.0	37.7	22.8	7.5

(収益性)…利回りがよく得だから、将来の値上がりを楽しみだから。

(安全性)…元金が保証されているから、信用できて安心だから。

(流動性)…現金にかえやすいから、少額でも預け入れ引き出しが自由にできるから。

ここにおける顕著な変化は、収益性の漸増傾向と、これといわば対をなすように安全性が漸減していることである。ただ、1984年時点でも安全性は依然トップであることは注目すべきことであろう<sup>14)</sup>。

以上のように、日本社会のドラスティックな変化と歩調を合わせるかのように国民のニーズも大きく変化した。そして生命保険業界は、これに機敏に対応してきたように見える。しかし、実は生命保険業界はそのような大きな

12) 生命保険新実務講座編集委員会編、前掲書、13頁。その主な背景としては、一般に金融の自由化・国際化、インフレーションの進行、個人の金融資産の増大、高齢化社会の到来と年金制度への不安等が指摘されている。

13) 『インシュアランス生保版』1982年1月1日号より。

14) 作表にあたって以下の資料を参考にした。貯蓄増強中央委員会、「貯蓄に関する世論調査」(『金融財政事情』昭和59年10月15日号所収。)および『インシュアランス生保版』1984年8月9日号。



うねりのなかで翻弄されていたのかもしれない。本稿では、生命保険会社の経営破綻に直接的、間接的に関連したと思われる商品、すなわち「一時払い養老保険」と「変額保険」について考察しておきたい。これらは、生命保険商品の中では金融商品としての性格が濃厚な商品である。とくに変額保険で保険料の一時払い方式による場合には、とりわけ金利選好的性格を強く帯びることとなるものである。

## (2) 一時払い養老保険

### (一) 新契約の急増と沈静化

昭和50年(1975年)代にはいと、簡易保険や共済を含む生命保険の世帯加入率は90%を超えた。生命保険市場は成熟し、この中で多様なマーケティング活動が展開されることとなった。商品戦略は、性別・年齢別等の段階を経過して、それぞれの商品を顧客ニーズに応じて対応する段階に進んでいた。このような中で注目される現象として、とくに、保険料の払い込み方法と保険金額の低額化を結び付けて、一時払い養老保険が開発された<sup>15)</sup>。前述したように、養老保険は日本における代表的な生命保険の一つである。そして「一時払い」は、その保険料払い込みの方法の一つにすぎない。保険料の一時払いは、少数とはいえ、常に存在し得るものであった。しかしそれが1980年代に入ると、短満期の「一時払い養老保険」として登場し、脚光を浴びることとなったのである<sup>16)</sup>。

一時払い養老保険の推移の概略について見てみよう。(表3)は、各年のインシュアランス生保版を参考に作成したものである。

一時払い養老保険の新契約の状況ならびにそれに関連した諸事情について、簡単に説明しておこう。

個人保険の新契約は、昭和50年(1975年)代に入って減少を始めた。新契約の減少により1978年度以降、初年度保険料は大幅に低下した。そこで、少

15) 『インシュアランス生保版』1981年8月20日号。

16) 当時、一時払い養老保険には期間3年-30年ものがあった。

(表3) 一時払い養老保険の新契約状況

年度	件数	(前年比)	(占率)	収入保険料 (単位: 百万円)	(前年比)	(占率)
81	191,650	(—)	(1.8)	180,784	(—)	(45.8)
82	507,926	(265.0)	(4.6)	445,434	(246.4)	(66.6)
83	720,030	(141.8)	(6.5)	660,020	(148.2)	(73.2)
84	1,381,918	(191.9)	(11.9)	1,378,571	(208.9)	(83.9)
85	2,466,030	(178.4)	(19.8)	2,671,156	(193.8)	(87.9)
86	3,083,352	(125.0)	(22.0)	3,894,358	(145.8)	(84.2)
87	2,856,033	(92.6)	(19.9)	4,001,193	(102.7)	(70.4)
88	2,903,743	(101.7)	(20.5)	4,293,470	(107.3)	(72.7)
89	1,717,840	(59.2)	(13.0)	2,582,980	(60.2)	(47.0)
90	865,514	(50.4)	(7.3)	1,260,122	(48.8)	(37.4)
91	964,277	(111.4)	(8.0)	1,413,263	(112.2)	(50.1)
92	1,210,334	(125.5)	(9.3)	1,835,834	(129.9)	(61.3)
93	1,160,762	(95.9)	(8.5)	1,850,453	(100.8)	(64.5)

(件数の占率は個人保険新契約件数に占める割合、保険料の占率は個人保険第1回保険料に対する割合を示す。86年度以降の保険料には頭金制度による一部一時払い保険料等も含む。)

数の保険会社による積極的な商品政策が展開された。その代表的なものが、一時払い養老保険の積極的な発売であった<sup>17)</sup>。そこには、初年度の保険料の低下を防ぐことが大きな目的とされていたように思われる。しかしそれと同時に、保険料収入の増加をはかり総資産の増大を指向するという戦略もみられた。そして、一時払い養老保険が商品化され倍々ゲーム的な急伸展が始まったのは1981年度からであった<sup>18)</sup>。そして翌82年度そしてさらに83年度も、一

17) 一時払い養老保険の積極的販売政策は、安田生命と住友生命の両社によって先鞭がつけられたと言われている。(『インシュアランス生保版』1983年9月15日号参照。)

18) 1981年度における急伸は短満期のネーミング商品によるもので、代表的なものとしては、4月に発売された安田生命の「グリーンプラン」、11月に発売された太陽生命の「ひまわり利殖プラン」、7月に発売された住友生命の「利殖プラン」等々がある。安田生命の「グリーンプラン」は別として後の2社の商品にはいずれも「利殖」のネーミングが付されている。そのほか、後に「ふえふえ」、「マネープラン」等の名称もあらわれた。(『インシュアランス生保版』1982年9月2日号および1985年1月1日号参照。)

時払い養老保険の発売状況は続伸した。そしてこの時点で、一時払い養老保険の積極的販売は、全社的に拡大した<sup>19)</sup>。初年度の支払保険料でみて、いずれも前年度の1.5倍に近い伸びであった。

1984年度にも一時払い養老保険の勢いは依然衰えることなく、契約件数では前年比190%を、そして収入保険料では前年比200%を超え、初年度保険料も14,000億円の目前にまで迫った。また、個人保険料の初年度の48.1%と半分近くに達した。このような中で、農協の生命共済も10月1日より一時払い制度を新設した。一時払い養老保険は、個人の金融資産の増大による金利嗜好意識の高まりの中で、高金利金融商品として注目を集め、マスコミ等にかんに取り上げられるようになったこともあって、12月には爆発的な売れ行きをみせた。そして以前にはほとんど考えられなかったような現象、すなわち進んで窓口を訪れる客が相次ぐなどの現象が生じたほか、土地を売った金で一時払い養老保険を購入したいと希望する者や、地元の銀行員がこっそり一時払い養老保険を購入しにくる等の状況が生じた<sup>20)</sup>。そして一時払い養老保険は、①低金利下における高利回り、②税制面における有利性、③マスコミ報道、とくにマネー雑誌や一般紙に取り上げられるといった背景のもとで驚異的な売れ行きを示したのである。そしてここでとくに注目すべきことは、一時払い養老保険の利回りの高さや税制上の有利性が一般大衆に広く知られたことである。一時払い養老保険の利殖性が世間から注目され、経済誌ばかりでなく婦人向けや若者向けの雑誌までが比較表を掲載するような事態となったのである<sup>21)</sup>。

それでは、一時払い養老保険は他の金融商品と比較した場合どの程度有利であったのだろうか。1984年時点での金利比較は(表4)の通りである<sup>22)</sup>。

19) 1982年4月から7月にかけて各社が相次いで発売した。一時払いの99%(第百生命と大同生命の貯蓄保険を含める。)が短満期養老保険である。

20) 朝日新聞経済部、『セイホー世界経済を動かす巨大マネー』、1989年、10頁。

21) 『インシュアランス生保版』1985年12月26日号。

(表4) 金融商品の金利比較

金融商品の種類	年間利回り
一時払い養老保険	5年ものの場合、約8.8%。(たとえば保険金が100の場合、払込金は約77万円。5年後には、配当を含めた満期返戻金が約111万円となる。)
定期預金	3.4% (1984年4月現在)
相互掛金	4.6% (1984年4月現在)
抵当証券	1年ものは約6.8%, 2年ものは約7.1%, 3年ものは約7.4%。
金貯蓄(投資)口座	1年ものは約5.7-5.8%, 6ヶ月ものは約5.2%, 3ヶ月ものは約4.2%。
ゼロクーポン債	ドルでの最終利回り: 7年もので約13-14%。ただし為替リスクあり。また、個人が途中売却する場合には買ったたかれるおそれがある。

以上見てきたように、一時払い養老保険は当時爆発的な伸びを示したのであり、それは市場のマネーを大規模に吸収することともなった。前述したように銀行預金を解約して、それで一時払い養老保険を契約するというような事態も見られたのである。このような中で、一時払い養老保険への社会的批判が高まるのは、当然であった。そして、1984年11月27日、政府税制調査会の利子配当特別部会で一時払い養老保険の満期保険金に対する所得分類の変更が提案された。すなわち、現行の「一時所得扱い」をやめて「雑所得」として課税を強化するというものである。その理由として、一時払い養老保険の満期返戻金と払込保険料総額の差が一時所得とみなされ、それが50万円以内ならば非課税扱いとなるほか、所得金額の二分の一が課税所得金額となる等の特典があり、この有利性によって資金移動が生じるおそれがあると考えられたからである<sup>22)</sup>。そして1985年1月14日には、大蔵省保険一課長による一時払い養老保険の発売自粛指導を求めた事務連絡文書が生保各社に発せら

22) 藤田晴, 「利子・配当課税をめぐる動向」(『インシュアランス生保版』1985年2月28日号所収。) 9頁を一部修正。

23) 『インシュアランス生保版』1984年12月13日号。

れた。すなわち、「高齢化社会の進展に伴い生命保険の生存保障機能に対する社会的ニーズが一層高まるものと見込まれるなかで、このようなニーズに応える保険商品としての一時払い養老保険について、最近、いたずらに利殖性のみを追求した募集活動が行われている面が見受けられる。」<sup>24)</sup> というものであった。

このような状況の中で、生命保険業界はどのような対応を行ったのであろうか。前述した1984年の税制調査会における課税強化の表面化に対しては、生保協会は強力な反対の声明を行った<sup>25)</sup>。また、上述の大蔵省保険第一課長の事務連絡を受けて、2月の業務協議会において「一時払い養老保険の募集活動にあたって、生保商品にふさわしい適切な募集活動を励行すること」を申し合わせた。そして、募集上「利殖性」のみが強調されすぎたためという旨の反省がなされた。そして顧客に対しては生保の本来的機能である死亡保障を十分説明するほか、パンフレット等も改めることを申し合わせた<sup>26)</sup>。また、1984年の末頃に一時払い養老保険が一部の会社で急増したことに対しては、販売条件や外務員支給成績の改正を行なう等、一定の対応をしてきていた<sup>27)</sup>。そして1985年4月以降、新契約は一応の沈静化の気配をみせていた。

1985年度からやや沈静化のきざしを見せていた一時払い養老保険は、翌86年度には、下降線を辿り始めた。この背景としては、前述した対応以外のもの

---

24) 『インシュアランス生保版』1985年3月7日号。

25) 政府税制調査会の利子配当部会における提案に対する反対声明は、次のようなものである。①生命保険は保険であり、他の金融商品とは異なる。他の節税商品とは同一次元で論じられるものではない。②生命保険は一時所得として広く国民に定着している。③生命保険はまさに所得税法で規定する「一時所得」である。④一時払い養老保険は養老保険の払方の一つであり、内容において養老保険と変わる所はない。

26) 『インシュアランス生保版』1985年3月28日号。

27) 企業財テク活用販売の自粛指導や、個人財テク手段での解約を前提とした加入は正常な保険の活用ではないという観点から、個人向けの6年から10年満期の販売やあるいは5年経過後の解約を前提とした10年以上満期の一時払い養老保険の販売を自粛するという方針をとった会社もあった。この外、一時払い養老保険を変額終身保険へ振り向けさせる販売方針をとった会社もあった。(『インシュアランス生保版』1987年9月24日号、5頁参照。)

のとしては、税制改正動向や損害保険の積立型商品の影響が大きかったと思われる。当時、一時払い養老保険の年平均利回りが8.54%から8.14%へ低下していたが、それでも他の金融商品よりは高い水準にあった。しかし、消費者の心理的影響は少なくなかったかもしれない。また、生保業界内部に逆ザヤに対する警戒感もあったことも事実である<sup>28)</sup>。

金利が低下しつつある1987年9月時点での主な貯蓄性商品の金利・利回り表は、(表5)の通りである<sup>29)</sup>。

(表5) 主な貯蓄性商品の金利、利回り

商 品 名		利率 (利払方法)	複利運用利回り		
			3 年	5 年	6 年 or (備考)
定期預金	1 年 2 年	3.39 (満期時) 3.64 (満期時)			
期日指定定期預金	2 年以上	3.64 (1 年複利) (2 年以上)	3.77	3.92	(年平均)
郵便貯金 (定額)	1 年以上 3 年以上	3.64 (半年複利) (3 年以上)	3.81	3.95	(年平均)
利付き金融債 ハイジャンプ	3 年	4.1 (半年複利)	4.32		(年平均) (東京B/K)
利付き金融債	5 年	4.3 (年2回)	4.05	4.72	
ワイド (複利型金融債)	3 年後 5 年後	4.3 (半年複利)	4.32 4.21	4.74	(年平均)
貸付信託 (変動金利)	2 年 5 年	3.84 (年2回) 4.32	4.17	4.75	
ビッグ (変動金利) (複利型貸付信託)	2 年 5 年	3.84 (半年複利) 4.32 (半年複利)	4.21	4.74	(年平均)
中国ファンド (変動金利)	3 年 5 年	3.358 (1 カ月複利)	3.53	3.65	
公社債投信 (変動金利)	3 年 5 年	4.27 (1 年複利)	4.34	4.69	
抵当証券	2 年 3 年 5 年	4.5 (年2回) 4.8 5.0	4.8	5.0	
一時払養老 (変動配当)	3 年 5 年 6 年	(満期時)	6.87 5.91	7.53	(年平均) 7.8

(資料)『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

1988年4月、少額貯蓄非課税制度（マル優）が廃止された。これに伴い、生命保険税制が改定された。この結果、保険料が一時払い（および全期前納か、1年以内に50%、2年以内に75%相当を支払うもの）で保険期間が5年以下の短期のものは金融商品とみなされて、収益に20%の源泉分離課税が適用されることとなった。すなわち満期の場合は、満期保険金に配当金をプラスした支払総額から、加入者が支払った保険料額を差し引いた残額に対して一律20%の分離課税が適用されることとなった。また解約の場合には、差益に対して課税されることとなった。この改訂の影響を受けて、87年後半から一時払い養老保険は5年満期から10年満期へ急速にシフトした。大手生保のなかには10年満期が90%を占めるほどであった。そして1988年度には、一時払い養老保険は大部分が10年満期に集中していた<sup>30)</sup>。

しかし、マル優廃止後にも一時払い養老保険への希望者が直ちに減少することはなかった。課税後でも1988年6月現在の年平均利回りは、期間3年もので約5.05%、期間5年ものは約5.54%程度であった。これに対して5年ものの主な確定利付き金融商品の税引後利回りは、高いところで信託銀行のビッグが4.10%、長期信用銀行のワイドが4.08%等であり、一時払い養老保険はまだ有利であった<sup>31)</sup>。

28) 『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。このほか、「生保は低金利下のコスト高圧力や資産収益力への圧迫要因などを軽視して高利回り商品を売り続けているのではないか」という他の金融機関からの厳しい指摘もあった。（『インシュアランス生保版』1986年9月18日号。）

29) 『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

30) このような一時払い養老保険の5年ものから10年ものへの資金シフトに対しても、全銀協会長の「課税再検討」発言に見られるように、相当の反発が存在していた。（『インシュアランス生保版』1988年3月3日号参照。）

31) 1987年11月から12月にかけて、首都圏の個人世帯1500に対して金融財政事情研究会が行った「金融機関利用動向調査」によれば、一時払い養老保険の保有率は、前年調査の8.2%から20.1%へ上昇していた。そして一時払い養老保険について、税制が改正されても「他の貯蓄商品に比べ十分魅力があり積極的な運用手段として考慮する」世帯が28.4%と、現状の保有率よりも上回る回答がなされた。このような一時払い養老保険に対する高い評価意識は世代や貯蓄残高にかかわりなく見られる傾向であることから、一時払い養老保険が長期の金融資産として個人世帯で広く認識された商品であり、税制改正にともない、マル優資金の一部がシフ

しかし、さしもの一時払い養老保険も不振の時期を迎える時がきた。一時払い養老保険は87年になってやや発売占率が低下してきていたが、これは一つには、生命保険会社それ自体の事情によるものであった。すなわち販売管理や計上規定の面から、他の商品への移行を積極的に奨励している会社等もあったからである<sup>32)</sup>。大手各社は、1987年度から一時払い養老保険の新契約に対する報酬基準を減らして長期保険を販売するよう指導した。しかし、決定的なことは、金融商品としての魅力そのものにあった。すなわち、1988年夏以降の金利上昇によって、一時払い養老保険の利回り面での優位性は急激に失われたのである。1989年1月現在では、5年物一時払い養老の年利回り（男性40歳加入）は6.302%（課税後5.04%）と確定利付き商品の中ではなお相対的に有利であった。しかし、金利上昇によって大口定期預金やスーパーMMCの利回りが上昇し、一時払い養老保険の優位性は着実に低下していった。さらに、1990年4月から一時払い養老保険の保険料は平均2-5%引き上げられたので、他の金融商品との発売競争力は一層低下することとなった<sup>33)</sup>。

### （三）一時払い養老保険の問題点

以上見てきたように、一時払い養老保険によって生命保険会社は多額のマネーを吸収した。しかしこの現象は、一時的なものであった。それは、バブル期に咲いた「徒花」であった。しかし、それは、単なる徒花に止まるものではなかった。その後の生命保険事業にとって、大きな問題点を残すことと

---

トしてくることも予想されていた。（『インシュアランス生保版』1988年3月17日号。）

32) 『インシュアランス生保版』1987年7月16日号。

33) このようにして、一時払い養老保険は不振に陥ったのであるが、一時払い養老保険の衰退の背景をここでは次のように整理しておきたい。すなわち、①他金融商品の金利、利回りが大幅に上昇したため相対的に魅力が薄れたこと、②5年満期は利子課税商品の対象とされたこと、③4年連続の減配で顧客へのアピール度が弱まったこと、④一般契約者は満期金の更改契約には慎重で、多くは他の金融商品へ移していること。なお、生命保険会社の内部からも一時払い養老保険に関する反省があったが、それについては、後に検討する。



なったのである。

日本の生命保険企業は、従来は主に死亡保障ニーズの拡大再生産に対応することを基本として、その事業基盤を拡大してきた。しかし、消費者の金利選好ニーズの高まりへの対応として、従来から存在していた養老保険に一時払い方式を導入したことによって、急激に事業成果を拡大した。しかしそれは、単に収益の拡大を達成しただけではなく、保障という生命保険商品の本来的機能に包み込まれていた貯蓄機能としての側面を、広く社会に示すこととなった。そしてさらに、生命保険を提供する保険会社の側にも、資産運用等を通じて自己の金融機関としての役割を認識させることとなった。すでに見たように、一時払い養老保険のブームを通じて生命保険会社は、「売り込まなければ売れなかった保険」から「窓口で待っていればお客さんが買いに来る保険」への変化を体験したのである。

生命保険事業がこの時期いかに世の注目を集めたかは、「ザ・セイホ」という言葉に余すところ無く表現されているように思われる。以前、「生命保険のセールスはこの世で一番難しい仕事の一つである」と言われていた。それが、この時期に「座っていても、次々に新契約が成立する」と言われるように変化したのである。そして、毎月ニュー・マネーが続々と流れ込むという事態に至ったのである。まさに生命保険事業は、この時期「我が世の春」を謳歌していたと言えよう。しかしこのような中であっても、一時払い養老保険販売に関わる問題点を強く認識していたものもあった。

たとえば、「一時払い市場化への視点」は、デメリット的な問題点として、①資金コストの高い短期性資金の導入とみられること（付加比率と比較して割高の経費所要となる）、②短期解約の可能性が軽視できないこと（一般的に金利変動が著しいときに解約に向う可能性が強いと考えられる）、③外務員販売生産性を維持して一時払いをプラスオンさせることが容易でないこと（外務員活動と販売管理指導の質的向上がより要求される）等のほか、イニシアルマーケット対象の販売活動になりがちであるから継続的な成果を期待するには限界があると述べている<sup>34)</sup>。また、「簡単に売れる短期の一時払い

養老にのめり込むと、自らの首をしめることになりかねない」「満期が相次いで到来する。保険料収入の伸びが止まった時には、短期保険の配当を支払うために、長期保険で蓄積してきた含みが食いつぶされることになりかねない」という心配や、「集めれば集めるほどデメリットが大きくなる。むやみに売るべきではない」という財務担当者の声のほか、「座っていても売れるとなると、保険会社を支えているセールスの力が弱まる」という不安等もあった。このほか、1988年4月に出され、生命保険の収益構造を細かく分析した野村証券の特命チームによる報告書には、「コスト削減の意識に乏しい」という「高利回りへの批判が遠回しに書かれていた」という<sup>35)</sup>。

以上のような様々な問題を内包していた一時払い養老保険の積極的販売を通じて、生命保険会社は自らを変化させただけでなく、社会の変化に対しても少なからぬ影響を及ぼした。ここでは、このような問題点を中心に簡単な考察を行っておきたい。

まず第一に指摘すべきことは、経営への圧迫についてである。高利を付加した一時払い養老保険は、当初は5年満期が大部分であった。生保の貯蓄性商品、とくに短満期商品は、危険保険料・付加保険料の枠が小さいので、販売量が増大すればするほど全体的な収益力を圧迫する側面がある。とくに一時払い養老保険については、このことがあてはまった。生命保険の資金コストは商品によって大きく異なるが、たとえば資金コストが高い一時払い養老保険の占率をキーにしてその状況を見ると、次のようなことがいえた。たとえばN社の場合、当時の年間の新契約保険料に占める一時払い養老の占率は20%前後であるが、この時の全体の資金コストは7%台前半にあり、総資産利回りとは当然順軌の関係にある。ところが、この一時払い養老の占率を仮に50%にまで高めただけで、全体の資金コストは8%程度にまでハネ上がり総資産利回りとの関係は逆軌となる<sup>36)</sup>。すなわち、一時払い養老保険の販

34) 『インシュアランス生保版』1981年8月20日号、2頁。

35) 朝日新聞経済部、前掲書、12頁-14頁。

36) 正田文男、前掲論文。

売は、収入保険料の増大の割には生命保険会社の収益は増加しなかったばかりでなく、危険な要素を内包していたのである。

このほか、一時払い養老保険の利回りを維持することが困難となってきたことである。そして一部の会社では、含み益を取り崩すところまでできたのである<sup>37)</sup>。

また、満期保険金の支払いの急増に対する様々な問題がある。

5年物の一時払い養老保険は1990年から相次いで満期を迎えたが、生命保険業界全体の満期保険金額は、おおよそ1989年度1兆円、90年度2.1兆円、91年度2.8兆円に達している。これらの満期保険金の流出策としては、おおよそ次の四つが考えられた。①満期金を頭金として一時払い個人年金や定期付き終身保険等の保障型商品にシフトする。②一時払い養老の期間延長を図る。具体的には10年物への転換である。③新型変額保険のような新しい高利回り商品を開発する。④保険金据置制度を活用する<sup>38)</sup>。そして生命保険各社はその保険金を社内に止めるための受け皿として、契約期間の延長をはじめとして、変額一時払終身保険や一時払個人年金保険等の商品に力を注いだ。このほか、銀行等と提携して新商品を開発して資金の流出を防ごうとしたが、大した効果をあげることができなかった。そして満期保険金の支払いによる急激な資金流出が、その後の生命保険経営に及ぼした影響を無視することはできないだろう<sup>39)</sup>。

第二の問題点は、生命保険事業がバブル経済に対して一定の影響を及ぼしたことについてである。それはまず、国民の金利選好ニーズに対応したこと

---

37) 一部の商品のために、本来は健全性のための含み益を用いることに対する公平性の問題も示唆している。

38) 赤松友弘「一時払い養老、満期対策に決めて欠く」(『金融ビジネス』1990年1月号所収。)21頁。

39) 多くの生命保険会社にとって一時払いの保険金支払いは、98年度がほぼピークであった。その中で、協栄生命は貯蓄性商品に力を入れてきており10年満期が多かったので、予定利率が5.75%という高い利率の契約を1998年度以降まで持ち越した。すでに見たところであるが、協栄生命の経営破綻の最大の原因は逆ザヤであり、その直接的な契機は解約の急増であった。そして一時払い養老保険が経営破綻の一因であったことは、十分に考えられるところである。

を通じて逆に国民の金利選好意識を高めることとなったことである。すでに述べたように、自発的に一時払い養老保険を購入することは、なによりも金利選好意識が刺激されたからであろう。他の金融商品を解約して、一時払い養老保険を購入するという現象も見られた。そして一時払い養老保険の購入者は、個人だけではなく、企業・法人が余剰資金を一時払い養老保険の購入にあてただけでなく、低利で銀行から資金を借りて、利回りの高い一時払い養老保険の購入にあてるといふ企業財テク現象がみられるようになったのである<sup>40)</sup>。このように、当時、いわゆる「財テク」が広範に行われるようになったが、それは、「資産をもともと保有しない者の資産運用による利益確保＝無から有を生じさせるという意味で一種の錬金術＝財テクであった」<sup>41)</sup>。そして結果的にみて、生命保険がその少なくない役割を担っていたのである。

このことは、当然ながら資金循環に対しても影響を及ぼすこととなった。すでに見たように、一時払い養老保険という強力な資金吸収マシンでもって、生命保険会社は毎月のようにニョーマネーを手にした<sup>42)</sup>。この一端を、金融機関の資力構成に占める生命保険の割合の変化で見ておこう。

(表7)に見るように、民間金融部門の資金循環の面においても、保険部門の増加は顕著である。調達面では、1988、89年には一時払い養老保険による保険の増加が著しい。また運用面では、1986－89年に有価証券が増加している。これは、1986年および1987年に生命保険等の機関投資家を中心に債権・株式の購入が行われたからである<sup>43)</sup>。

一時払い養老保険によって集められた膨大な資金は、株式、公社債、外国証券等有価証券の購入のほか、貸付け、海外融資、不動産投資等に運用された。そしてその一部は後に不良債権となったのである。以上のように、生命

40) 『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

41) 小林秀徳、「生命保険の新商品開発について」(『文研論集』NO.96所収。)19頁。

42) 「リスク回避ゼロの恐怖」(『週間東洋経済』1992年9月12日号所収。)19頁。

43) 野口悠紀雄、『バブルの経済学』1992年、日本経済新聞社、124－125頁。

(表6) 金融機関資力占率の推移(単位:%)

年度	生命保険	全国銀行(銀行勘定)
1980	5.2	35.2
1981	5.3	35.4
1982	5.5	34.6
1983	5.7	34.4
1984	6.0	34.4
1985	6.4	34.1
1986	7.0	33.7
1987	7.6	34.0
1988	8.4	38.5
1989	9.1	38.9
1990	9.5	38.3
1991	9.8	35.7
1992	10.2	33.7
1993	10.6	32.7
1994	10.7	31.8

(資料)『生命保険ファクトブック』各  
年号より作成。

(注) 1988年度より、相互銀行を全国銀行に含めている。

(表7) 民間金融部門の資金循環(年間増加額)(単位:兆円)

暦年	運 用				調 達			
	現金	有価証券	貸出金	預金等	信託	保険	金融債	投資信託
1980	0.1	8.1	20.6	16.4	2.3	4.2	2.1	-0.1
1981	0.0	10.6	24.1	24.8	4.3	4.6	2.7	1.3
1982	0.1	13.2	27.8	18.9	4.4	5.3	3.0	2.4
1983	0.1	15.0	27.8	20.1	4.6	5.7	3.9	4.7
1984	0.1	14.6	31.9	24.9	5.2	7.0	4.2	3.7
1985	0.4	16.7	30.2	23.7	6.3	9.1	3.9	2.9
1986	0.0	36.4	38.8	27.7	11.0	12.9	4.0	13.0
1987	0.1	30.7	47.9	41.8	11.7	15.5	3.6	11.3
1988	0.4	29.6	52.4	44.3	8.9	19.4	3.2	6.8
1989	0.0	23.2	75.9	46.3	13.3	20.6	5.9	2.3
1990	0.3	-0.3	47.4	36.1	8.4	15.8	7.4	-3.8
1985-90年 累計	1.1	136.3	292.6	219.9	59.5	93.2	28.0	32.5

(資料) 日本銀行調査統計局『経済統計年報』(野口悠紀雄, 前掲書より。)

保険企業はバブル経済に対して一定の影響を及ぼしてきたということが出来るだろう。この時期の生命保険企業の行動に対する次の発言を無視することはできない。すなわち、「生命保険企業は、生命保険契約募集面においては金融商品性を強調し、資金運用面においては、いわゆる財テク、マネーゲームに入れ揚げた」。そして「生命保険業界が、バブル経済の生みの親ではないにしても、有力な育ての親の一つであったことだけは否定できそうもない」<sup>44)</sup>。

以上の問題と関連して、生命保険会社の金融機関化現象についても、一言ふれておこう。すでに述べたように、生命保険の本来的な保障機能に替わって、本来はそれを補完すべき立場にあった貯蓄機能が前面に出てきた。それは国民の貯蓄ニーズへの対応のプロセスの中で生じた現象であった。本来、生命保険の機能は生存保障と死亡保障にあり、それは長期の「生死混合保障」商品形態に代表されるものである。一時払い養老、そして後に述べる変額保険等に代表される「保険の貯蓄化」現象は、この時期生命保険が保障から金融重視に交替したことを意味しているといえよう。前述したように、昭和30年代後半に高額商品が登場した。そして、国民の生命保険会社に対する保障機関としての認識は高められたと思われる。ところが、一時払い養老保険の積極的販売が行われてからわずか数年で、金融機関としてのイメージが国民の中に定着したようである<sup>45)</sup>。

「ザ・セイホ」と欧米でいわれている日本の生命保険会社は、生命保険業という危険担保を主業とする企業であると同時に、強大な機関投資家、大量資金運用企業というイメージで見られている。機関投資家、資金運用企業は、その運用ロットさえ大きければスケールメリットにより、僅かなスプレッドでも大きな運用益とまたそれに伴う総合利回り面での向上も期待される。そ

44) 真屋尚生、「利用者不在の総合金融機関化論」(『エコノミスト』1993年、3月23日号所収。)21頁。

45) 「このところ、生命保険会社は急速に金融機関らしくなりましたね。」(徳田博美氏(談))(朝日新聞経済部、前掲書、28頁。)

れが一般大衆の見る高利回り商品選好の需要心理の背景にあるのである<sup>46)</sup>。そして当然ながら、保険会社が金融の方に傾斜していつていることに対する危惧も表明されるようになった<sup>47)</sup>。保険の破綻は、以前は「保険リスク」によるものであった。しかし、「金融リスク」という異質の問題によって経営破綻が発生するおそれが現実のものとなりつつあったのである。日産生命の経営破綻の一因としてデリバティブの失敗があったことは、すでに見た通りである。

そして以上の様々な問題は、後述する変額保険に対しても一定の影響を及ぼすこととなったのである。

(続)

(たけだ・ひさよし／経営学部教授／2004年6月17日受理)

(本稿の執筆にあたって、『インシュアランス生保版』の各号を参考にした。記して感謝の意を表する次第である。)

---

46) 『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

47) 萩野昭子は、「金融自由化、国際化の中で、消費者の経済感覚は変わってきています。今までは、お金があれば預金するというふうには考えられていましたが、保険であろうと共済であろうと貯金であろうと利の高いものを自分で選択していこう、その上、より安い料金で早いサービス、良いカバーの補償を消費者の方は求めてきています。その反面で、保険会社の方はどんどん補償から金融の方になっていっているという現実には大変矛盾を感じています。」(「保険ストア」の目からみた保険事業」(『共済と保険』1985年7月号所収。)19-21頁。)なお、1991年4月の保険審議会答申ならびにこの時期以降に進行した金融機関化現象については、ここではふれない。

## Insolvency of Life Insurance Companies in Japan (3)

TAKEDA Hisayoshi

In 1980s, the Life Insurance Business in Japan has experienced great changes. Economic and social environment in Japan changed toward liberalization and internationalization, and aged society was accelerating its speed. In these changes, the financial liberalization influenced the needs of people. Many people in Japan then had strong concerns for the interest from financial assets. In general, consciousness for preference of financial assets were increasing among the people in Japan. Life insurance companies matched these needs. And in this process, some life insurance companies offered new products and methods.

From 1981, so many people contracted "Endowment Insurance of Payment in Lump Sum". This type of insurance were sold already by life insurance companies, but had been sold only a little till then. In those days, the claims paid of endowment insurance of payment in lump sum, especially in the case of short term insurance, were much higher than the interests of financial products of other financial institutions. And then people preferred to contract insurance of this type rather than to buy financial goods of other financial institutions, and till 1985 this trend had been enlarged year by year. It is very natural that it has caused some problems. And the contract of this type of insurance had been decreased after 1986.

We can notice two problems through this process. One is that the management of life insurance companies were damaged later by the selling of this type of insurance. And another problem is that the selling of this type of insurance became one reason for the bubble economy in Japan. And we must notice that life insurance companies are suffered from after effects of the bubble economy now.